

Fecha: 25-01-2026

Medio: Diario Financiero

Supl.: Diario Financiero - DF Mas

Tipo: Noticia general

Título: **FAMILY OFFICE DE YURASZECK, FUNDADOR DE FINTUAL Y GRUPO FINANCIERO COLOMBIANO APUESTAN POR CORREDORA DE PROPIEDADES CON IA**

Pág.: 18

Cm2: 651,4

VPE: \$ 5.771.954

Tiraje:

Lectoría:

Favorabilidad:

16.150

48.450

■ No Definida

# FAMILY OFFICE DE YURASZECK, FUNDADOR DE FINTUAL Y GRUPO FINANCIERO COLOMBIANO APUESTAN POR CORREDORA DE PROPIEDADES CON IA

**E**l flujo natural de un arriendo en Chile es, a grandes rasgos, el siguiente: el propietario publica el inmueble en plataformas digitales, un arrendatario interesado se contacta, visita la propiedad y debe acreditar -con datos de AFP, sueldos y dicom- una buena situación financiera.

Superada la evaluación comercial, el futuro inquilino debe pagar el primer mes de arriendo, un mes de garantía y la comisión del corredor. El proceso termina con la firma del contrato ante notario.

Generalmente, entre coordinación de visitas, negociación de precios, búsqueda de documentos y firma ante notario, este proceso dura ocho semanas, según TocToc.

Woperty, startup fundada por Jonathan Lamac y Juan Pablo Baeza, busca cambiar radicalmente esto. Su apuesta, dicen, es eliminar la fricción del corretaje tradicional. Y su apuesta es reducir todo lo anterior a una semana. O, incluso, a sólo un día.

## Negocio que no daba

"La industria inmobiliaria es poco transparente", dice, para partir, Lamac. El emprendedor sabe de lo que habla: creó Invierte Joven en 2012 y desde entonces ha estado ligado a este mercado. "La gente compra propiedades de inversión, se las delega a un administrador, donde en la práctica funciona como un muro chino entre el propietario y el arrendatario", agrega.

Asegura que dejó de ser rentable porque los arriendos han bajado y los costos han subido. Con eso en mente, en 2021 fue donde Juan Pablo Baeza, fundador de la fábrica de software Plag Labs, y le cotizó para hacer un software B2B para los corredores de propiedades. "Buscábamos automatizarlo todo", explica. Pero la cotización la encontró cara y le propuso asociarse.

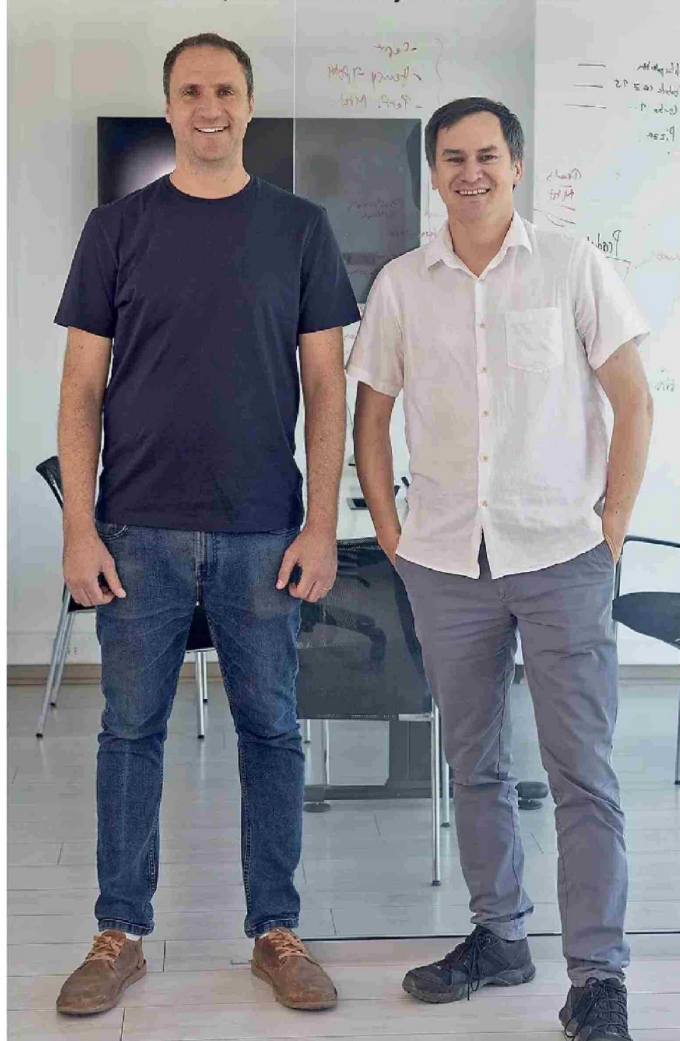
Así nació Woperty, un proyecto que en ese entonces lo armaron en paralelo a sus trabajos. "Al año nos dimos cuenta de que nuestros clientes empezaron a reducir sus equipos para reemplazarlos por nuestro software", dice Baeza. Pero ese proyecto no alcanzó a agarrar fuerza: sólo vendían cerca de US\$ 5 mil dólares al mes.

## Cambio de rumbo

Cambiaron el enfoque. Se dieron cuenta de que podía haber más disponibilidad de pago en el B2C. Por eso, en 2023 pivotaron: la tesis, describe Lamac, era "llevenos este producto con mejoras directo al cliente final. Ellos pagan entre 7% y 8% a sus corredores, pero puede ser mucho más barato".

Aún como un proyecto paralelo -Baeza en su empresa y Lamac como gerente comercial de Coca-Cola Company en Chile-, salieron

**Una startup chilena quiere hacer con los arriendos lo que Uber hizo con los taxis: menos fricción, menos intermediarios y más velocidad. Woperty promete cerrar contratos en días usando inteligencia artificial, visitas 24/7 y costos hasta 50% más bajos. Nació como un software B2B en 2021, pero con las nuevas tecnologías cambió radicalmente su modelo. Aquí lo cuentan sus fundadores, Jonathan Lamac y Juan Pablo Baeza.**



a vender el software al retail. Pero tampoco tuvo el recibimiento que esperaban.

Todo cambió a mediados de 2024. Con la irrupción de la inteligencia artificial la industria del corretaje inmobiliario se transformó en 180 grados.

Viendo eso, Lamac y Baeza se subieron a

la ola. Empezaron a mostrar las propiedades 24/7, de forma virtual o presencial. Además, aplicaron análisis financieros automáticos de los prospectos. "Si una persona quería ver una propiedad un sábado a las 9:30, a las 10:00 podía rellenar los papeles y a las 11:00 tenerlo arrendado. Todo, sin pasar por burocracia",

dice Lamac.

Fue ahí cuando el negocio explotó. Siguió en ese camino y a mediados de 2025, tras un año perfeccionando su nuevo producto, renunciaron a sus trabajos para dedicarse 100% a Woperty.

Ya facturaban US\$ 180 mil al año.

## Los inversionistas

Con eso, salieron a levantar capital. Partieron con clientes internos para ver si éstos realmente valoraban su plataforma. "En dos semanas teníamos un tercio de la ronda cerrada", cuenta Lamac.

Luego, fueron a inversionistas institucionales. Recorrieron varios family offices locales y dos de ellos se convencieron: Santa Cecilia, el vehículo de inversión de José Yuraszck, y el de Andrés Marinkovic, fundador y ex CTO de Fintual. Además, sumaron al fundador de Diio Nicolás Kipreos a su sociedad.

El sueño, repiten los fundadores, es ser globales. Por eso querían inversionistas estratégicos de la región. Por amigos en común llegaron a grupo AVAL, el principal holding financiero de Colombia, dueños de Metro Cuadrado, uno de los principales portales inmobiliarios de ese país.

Levantaron US\$ 550 mil y a finales de 2025 cerraron la ronda.

## ¿Cómo funciona?

Woperty es capaz de coordinar visitas con tan sólo 30 minutos de anticipación. Esto garantiza, dicen, disponibilidad inmediata y maximiza el flujo de visitas. Al eliminar esas fricciones, la plataforma logra cerrar arriendos en menor tiempo, filtrando y seleccionando a los mejores candidatos gracias a una IA que revisa diariamente la data. Según cifras que les entregó la plataforma TocToc, con Woperty se reduce un 50% el tiempo de arriendo.

Baeza y Lamac apuestan por la visita autónoma, donde el interesado recorre la propiedad monitoreado por videollamada. Para blindar la seguridad del proceso, Woperty realiza una validación de antecedentes en línea del postulante antes de mostrarla. Así, se asegura que las visitas sean efectivas y sólo con candidatos que cumplen el perfil financiero y conductual que esperan.

De cara al propietario, la promesa es transparencia y bajo costo: el servicio cuesta un 50% menos que el promedio de la industria, con una tarifa de colocación del 25% + IVA de un arriendo y un fee mensual de administración por \$ 4.990. El dueño mantiene el control mediante una comunicación constante por WhatsApp y recibe reportes y acciones sugeridas para agilizar el proceso.

Actualmente facturan US\$ 330 mil anuales, trabajan siete personas y están llegando a las mil propiedades. ✨